



WORKURASU

2020 JUNE VOL.1

東急リバブル株式会社 関西支社 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1丁目 11-4-1511 大阪駅前第4ビル15階 Tel:0120-991-080 [無料] ○営業時間: 0:00~18:00 ○定休日: 毎週火・水曜日

働きやすさも、暮らしやすさ。

WORKURASU

ワークラス

2020 JUNE VOL.1

新型コロナウイルスで、
私たちの価値観はこう変わる。

～消費行動の変化と新しい働き方～

Market Report

【緊急取材】

近畿エリア
マンション最新市場動向

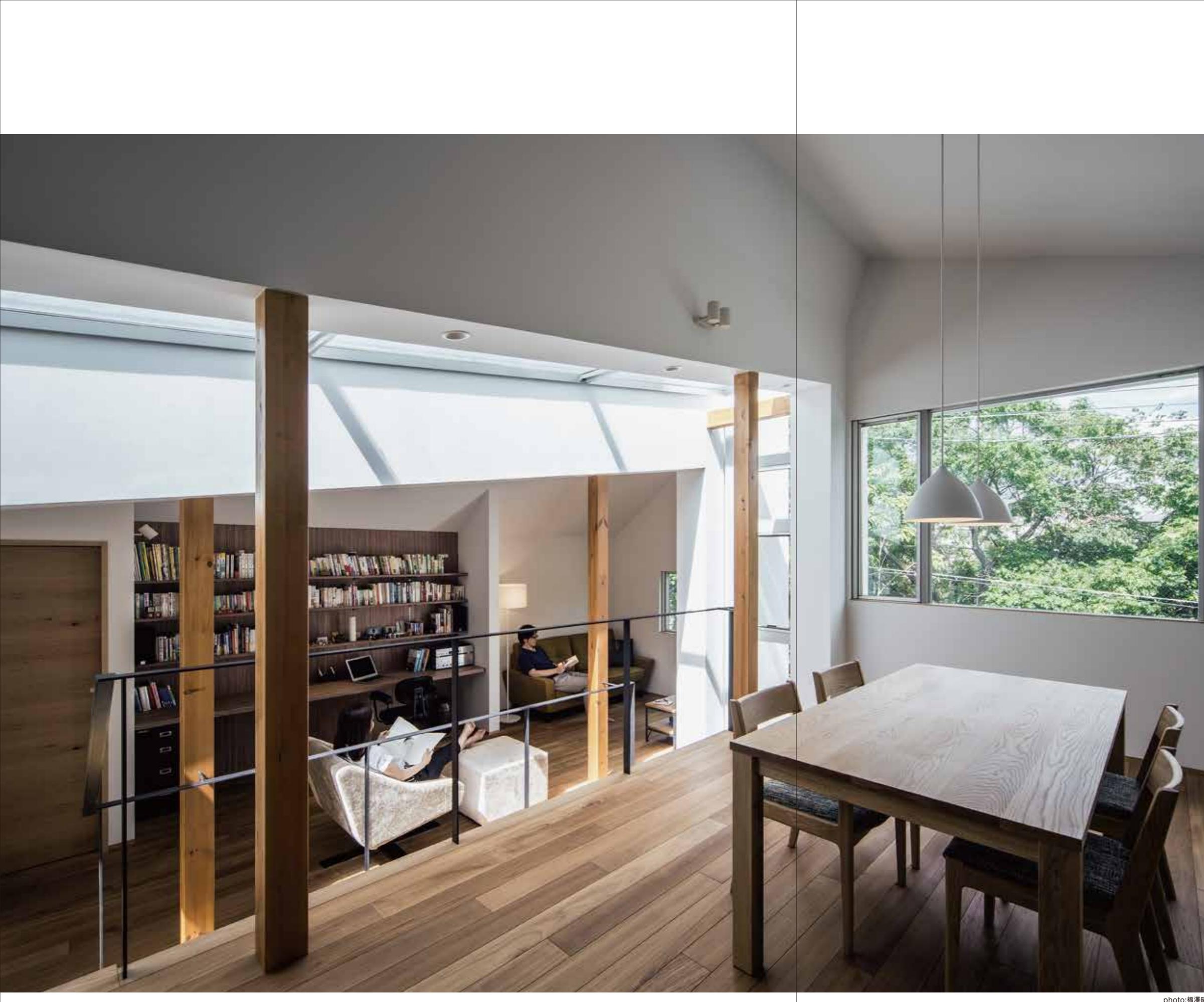
ワークスペースのある暮らし。

空気を変えよう「換気の話」

家庭菜園のススメ



photo:福澤昭嘉



INDEX

- 03 Market Report
【緊急取材】
近畿エリア
マンション最新市場動向
- 07 換気・家庭菜園
- 09 ワークスペースのある暮らし。
- 11 Q&A
- 13 中古マンションライブラリー
お客様の声

緊急取材

近畿エリア マンション最新市場動向

新型コロナショックの影響で、先が見えにくくなっている現在。

市場の動向を観察し続ける不動産エコノミストは、

今後の不動産マーケットをどのように分析しているのだろうか。

(社)住宅・不動産総合研究所理事長 吉崎 誠二さんに、

不動産マーケットの現状と収束後の動きについてお伺いしました。



新型コロナウイルスの影響をJREIT指数で分析する

不動産市況（とくに実物不動産の市況）は、株式市場とは異なりタイムリーなデータがなく、たいていのデータが数か月後に公表となりますので、詳細な実態をデータで把握するにはもう少し時間を要します。そこで、タイムリーなデータが見られるJREITの動きから市況を分析してみましょう。過去の実例から判断すると、不動産証券化商品であるJREITの動きは、実物不動産の動きの先取りとも言えます。具体的には、概ね1年くらいのタイムラグで相関がみられます。図は、2020年1月～5月15日までのJREITの各指標です。JREITは2月20日ごろまでは高値で推移していました。しかし、2月の終わり頃からジワジワと下がりはじめ、3月19日には大きく値を下げました。JREIT指数でみると、2月の平均対比で最も下げた時点での

は住宅指数が57%、商業系が52%、オフィス系では50%となりました。その後大きく戻して、4月の平均では住宅系は82%、商業系71%、オフィス系は65%となっています。注意が必要な事として、東証REIT商業・物流等指標の中身を細かくみていくと、最も下げた時点ではホテル系は30%、小売り系は35%とひどく、逆に物流系の落ち込みは僅かで80%という状況でした。つまり、不動産の分野ごとに大きな違いがあるという事です。住宅系は元々、指標も高く、安定感がありました。しかし、不動産市況全体につられて下げている感は否めません。マンション等実物不動産の市況ですが、今年後半からは少しネガティブな状況になってくる可能性があります。

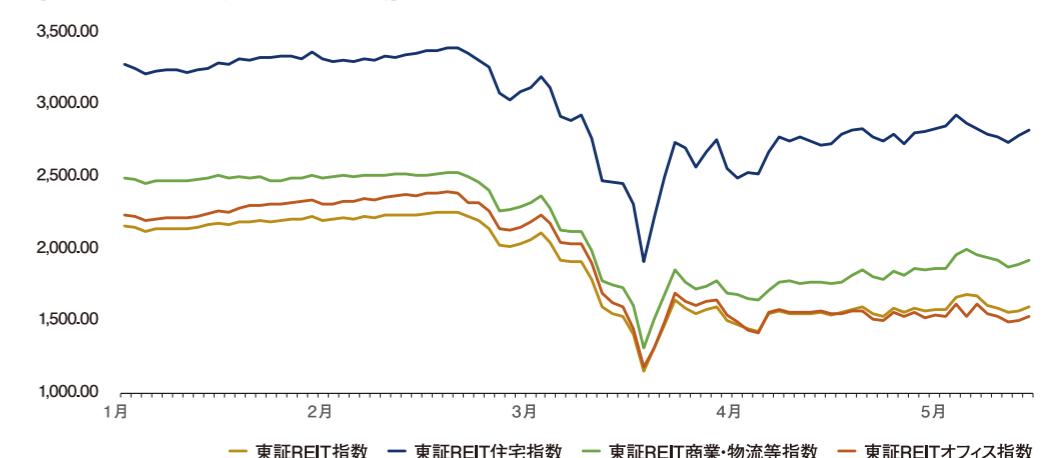
[JREITとは]

投資家から集めた資金を不動産に投資し、その賃料収入や売買差益などから得られた利益を投資家に分配する投資信託のことです。

[東証REIT指数とは]

東京証券取引所に上場しているJREIT全体の動向を表す指標で、株価と同じようにタイムリーにJREITの市況を知ることが出来ます。

[分野別東証REIT指数(2020年1月～5月15日)]



[分野別東証REIT指数(2月平均と要所の対比)]

	2月平均	3月19日	4月平均
東証REIT指数	2,204.4	1,145.5	1,538.2
東証REIT住宅指数	-	52.0%	69.8%
東証REIT商業・物流等指数	3,312.5	1,903.1	2,718.0
東証REITオフィス指数	-	57.5%	82.1%
東証REIT指数	2,482.8	1,303.1	1,768.7
東証REIT住宅指数	-	52.5%	71.2%
東証REIT商業・物流等指数	2,329.4	1,171.5	1,530.4
東証REITオフィス指数	-	50.3%	65.7%

※下段は2月平均を100%とした場合

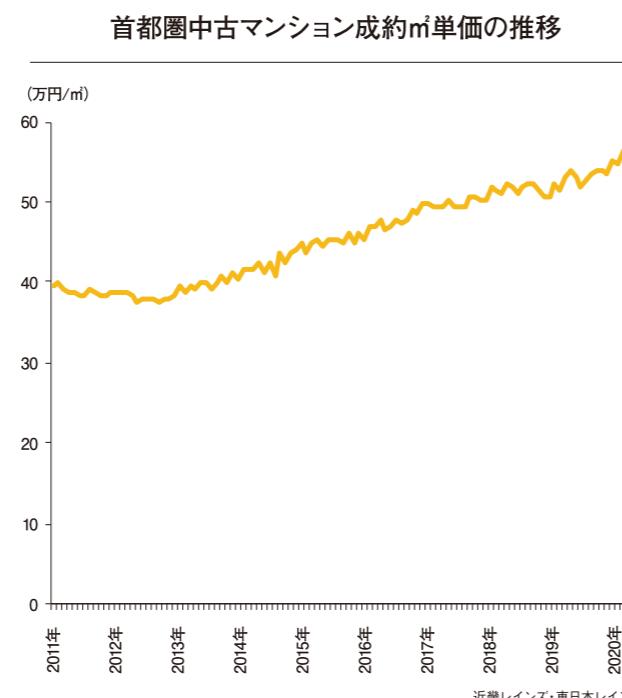
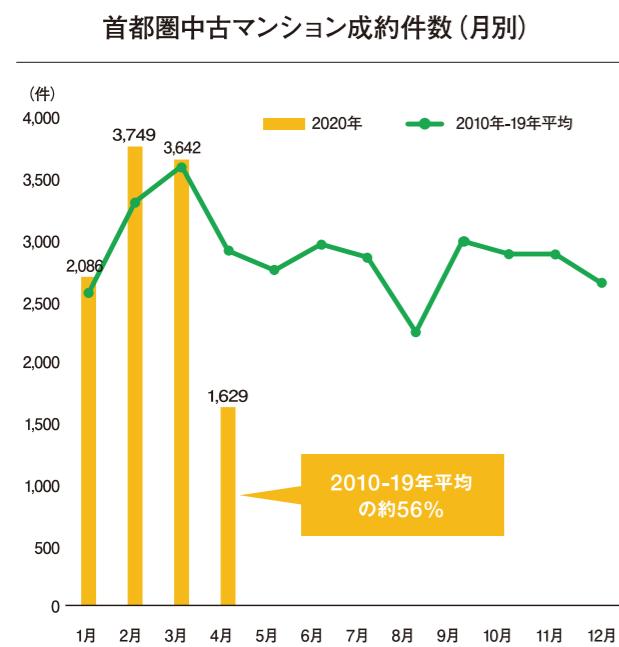
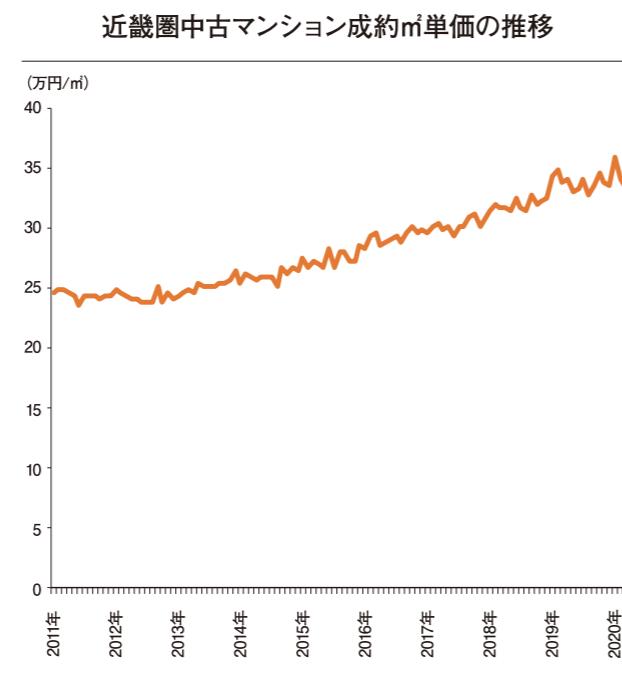
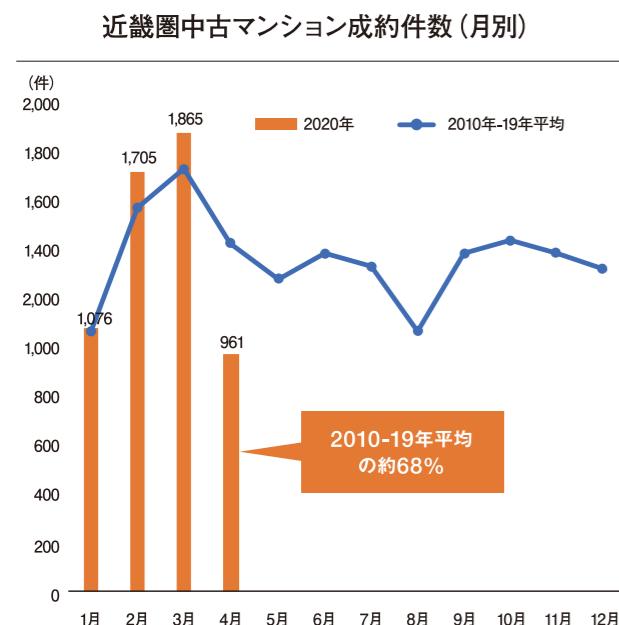


特に近畿エリアのマンション動向についてはどのような変化が見られるか

近畿エリアのマンションの成約状況ですが、マンション市況を分析する際には、需給バランスが分かりやすい中古マンションの成約事例で検討することが一般的です。図は、近畿圏の中古マンションの成約件数と、成約㎡単価についてのものです（比較として首都圏のものも掲載します）。近畿圏中古マンションの成約件数は、4月に大きく落ち込みました。元来4月は年度末の2・3月に急増する反動で大きく落ち込みますが、今年はコロナウイルスによる営業自粛モードで、それが大きく出ています。

2010年からの10年間平均の約68%となっています。ちなみに、首都圏では約56%と半減しており、近畿圏での落ち込みは相対的に小さいことが分かります。また、成約㎡単価も同様に4月は例年少し落ちますが、今年は例年に比べて落ち込んだことが分かります。5月・6月も成約㎡単価が少し落ち込みそうな気配ですが、そもそも取引件数が少ない時期なので、大きな落ち込みはないと思われます。

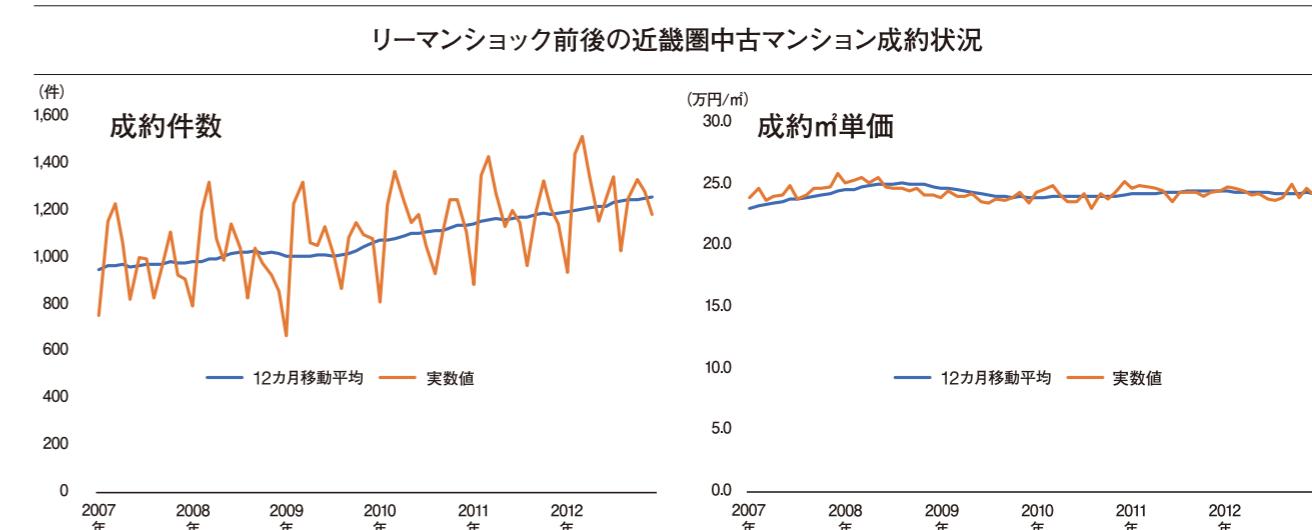
※近畿圏（大阪、京都、兵庫、滋賀、奈良、和歌山） 首都圏（東京、千葉、神奈川、茨城、栃木、群馬、埼玉、山梨）



収束後にはどのような動きが加速するか

コロナショックは、これまでほとんど経験のない経済停止に伴うショックです。緊急事態宣言は解除されました、この先の経済活動がどのくらいのスピードで回復するか、あるいは第二波が来ると再び自粛の可能性もあり、予測は難しいと言えます。そのため、ここでは近年で大きなショックがあったリーマンショック後の動きを分析することで、コロナ収束後を予測してみたいと思います。左図は2007年～2012年末までの近畿圏における中古マンションの成約件数と成約㎡単価を示したものです。中古マンションの成約には年度末に増えるなどといった季節要因

が大きいので、12ヶ月移動平均でみると分かりやすいと思います。成約件数を見ると、リーマンショック直後の2008年終盤から2009年末にかけて成約件数は少し落ち込みますが、早くも2010年には上昇基調になっています。また成約単価は、同時期に㎡単価で1万円程度（70㎡換算で70万円）と少し落ち込みますが、その後も大きな落ち込みはありません（ちなみに、このグラフ以降は大きく上昇します）。このように、マンションの価格はショックにおいて一時的に下がる可能性がありますが、戻りが早いことがわかります。



Q 売り時買い時はいつになるか？

これまで見てきたように、中古マンション価格は“ショック”によって一時的には多少の影響があるかもしれません、大きな影響はなさそうです。4月・6月は、季節要因的に元々取引件数・成約件数が少ない時期に加えて、新型コロナウイルスにより不動産会社等が営業活動を自粛しているため、取引件数は少なくなると思われます。しかし、すでに緊急事態宣言は解除され、営業自粛が少しずつ緩和されてくると、徐々に戻り始めると

思います。また中古マンション価格ですが、この数か月間も住宅購入需要は落ち込んでいませんので、すぐに戻ると予想します。逆に、自粛モードから通常モードになると、この間の溜まっていた需要が噴出する可能性もあり、通常モードになった頃は、ある種の「売り時」になると思います。逆に買い時はいつかと言えば、まさに売り急ぎたい方が出現する「いま」と言えるでしょう。

PROFILE



吉崎 誠二 氏

不動産エコノミスト
社団法人 住宅・不動産総合研究所 理事長

早稲田大学大学院ファイナンス研究科修了。
立教大学大学院 博士前期課程修了。

株船井総合研究所上席コンサルタント、Real Estate ビジネスマネージャー、基礎研究チーム責任者、(株)ディーサイン取締役 不動産研究所所長を経て現職。不動産・住宅分野におけるデータ分析、市場予測、企業向けコンサルティングなどを行なうたわら、全国新聞社、地方新聞社をはじめ主要メディアでの招聘講演は毎年年間30本を超える。
著書：「不動産サイクル理論で読み解く不動産投資のプロフェッショナル戦術」（日本実業出版社）、「データで読み解く賃貸住宅経営の極意」（芙蓉書房出版社）、「大激変 2020年の住宅・不動産市場」（朝日新聞出版）、「消費マンションを買う人、資産マンションを選べる人」（青春新書）等11冊、多数の媒体に連載を持つ。

公式サイト <http://yoshizakiseiji.com/>

空気を変えよう 換気の話

コロナウイルス対策には換気も重要



専門家会議でも認められた換気の有効性

新型コロナウイルスによる自粛が続く中、各ご家庭でもさまざまな予防に取り組んでおられることと思います。厚生労働省の新型コロナウイルス感染症対策専門会議の見解^[1]によると、これまで集団感染が確認された場に共通するのは①換気の悪い密閉空間、②多くの人が密集、③近距離で会話や発声する密接場面、これら3つの条件が同時に重なったケースです。いわゆる「3密」となる場所や場面を回避することで、どの程度の感染拡大リスクが減少するかについては、今のところ十分な科学的根拠はありませんが、「換気の励行」「人の密度を下げる」「近距離での会話や発声、高唱を避ける」「マスク装着」などの対策が重要とされています。

います。

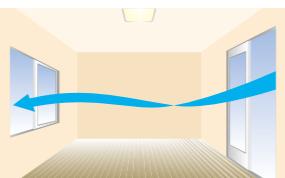
国内の感染状況から見て、空気感染は起きていないと考えられるものの、閉鎖空間における近距離での人の接触は、咳やくしゃみ等がなくても感染を拡大させるリスクがあります。最新の知見で5μm前後の飛沫、飛沫核は一定時間空気中を漂うことがわかっています。また米国国立アレルギー感染症研究所の研究結果^[2]では新型コロナウイルスがエアロゾル化^[3]した後、空中で最低3時間は生き残るとの見解を出しています。飛沫・飛沫核やウイルスのエアロゾル化による感染リスク低減という意味でも換気は有効なのです。

換気の方法

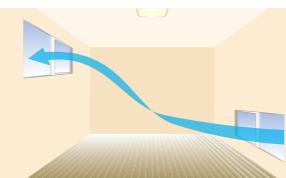
換気には窓を開けて行う自然換気とファンなどを用いる機械換気があります。自然換気では、外の温度や風向きに合わせて窓を開ける度合いを調節すること、複数の窓を対面させて開けることがポイント。換気回数は毎時2回以上（30分に1回以上）ですが、1時間に2度窓を開けることと誤解されがち。これは1時間に部屋に入る外気量を室容積で割ったもので、室内の空気の入れ替わりのスピードを表す指標です。つまり換気回数が大きいほど汚れた室内の空気を外気で希釈し、早く入れ替



1面だけの開口部では風の出口がないので、風が通りにくい。



開口部を対面させると、風が通りやすくなる。



窓を上下につくると風の通り道が長くなり、熱気もスムーズに排出できる。



開口部を3面に設けると、風向きに影響されず換気ができる。

24時間換気システムの活用

「24時間システム」は2003年から建築基準法で義務付けられたもの。シックハウス対策として2時間に1度、居室の空気を入れ替えるための設備です。正しく活用するため、次のポイントに注意しましょう。まずは「換気口」をきちんと開けておくこと。換気扇だけでは「排気」するだけで、新鮮な空気を室内に取り込むことができません。結露やカビ、換気口まわりの汚れ、気圧低下による大気汚染物質の滞留リスクなども懸念されます。次に、換気口フィルターを定期的に交換すること。外気に紛れた花粉、埃、粉塵、アレルゲン物質の侵入を防ぐフィルターは約6ヶ月で汚れて性能が劣化します。目詰まりを起こして給気量がへり、室内に空気が供給でき

ず、システムの機能を発揮することができません。

コロナウイルス対策として有効なのは、窓を開けて外の新鮮な空気を取り込むことです。室内温度の低下、花粉の侵入、子どもだけの在宅時の危険性、就寝時の防犯などの理由で窓を開放できない場合には、24時間換気システムや機械換気を活用してください。ただし、換気だけでは充分な感染予防にはなりません。「3密」を避けて行動するほか、手洗い・うがい、十分な睡眠、バランスのよい食事など、健康管理を心がけましょう。



[1]2020年3月9日公表「新型コロナウイルス感染症対策の見解」

[2]米国国立衛生研究所(National Institutes of Health:NIH)傘下の米国国立アレルギー感染症研究所(NIAID)による2020年3月17日発表の新型コロナウイルスに関する研究結果

[3]気体中に浮遊する微小な液体または固体の粒子と周囲の気体の混合体

家庭菜園のススメ

育てて食べるまで、おうちが楽しい



おうちでの楽しみ。それは家庭菜園

まだまだ油断できない新型コロナウイルス。Stay homeの日々、家で過ごす楽しみを増やしたいものです。家庭菜園なら、植え付けから栽培、収穫、そして採れたての新鮮な野菜を使っての料理と家族みんなでいろんな楽しみ方ができます。

家庭でおいしく食べる野菜を育てるだけなら、それほど広いスペースは必要ありません。まずは、ベランダでプランターなどを使って始めてみてはいかがでしょうか。両手で抱えられる程度のサイズのプランターを使って、キュウリ、ナス、トマトなどが簡単に栽培できます。ホームセンターなどで売っている苗を植え付けるのが育てやすいでしょう。

ベランダで菜園をする場合のポイントは、日当たりと風通しのよい場所を選ぶこと。風通しが悪いと蒸れてしまい、害虫や病気の原因になります。風が強すぎると葉から水分が奪われて乾燥したり、トマトなど実になる野菜は擦れ傷ついたりすることも。見落としやすいのがエアコン室外機の前、風が直接当たるので設置は避けてください。また、避難経路として隣の部屋との境目にある仕切り板を塞がないように、排水溝を枯葉や枝、土などで詰まらせないように注意しましょう。



何ができるの？

サツマイモやカボチャなどの蔓を伸ばしながら成長する野菜は畑で栽培されるのが一般的ですが、実はサツマイモはプランターでも簡単に育てることができます。用意するのは、プランターと土と苗。いずれもホームセンターやネットショップで購入可能です。苗を植えてから1週間は毎日水やりをします。2週間ほどでしっかりと根が張ってきたら、土の表面が乾いている時だけ水やりを。サツマイモは乾燥した土を好むため、水分が多いと根腐れや病気になる恐れがあります。成長して蔓や葉が伸びてきたら、養分を分散せないため、蔓を引き上げて土から根を反転させる「つる返し」をします。苗の植え付けから3~4か月、葉の色が薄くなり、赤や黄色に変色したら収穫の時期です。

ベランダ菜園に初チャレンジという方にはラディッシュがおすすめ。「二十日大根」とも呼ばれる小型のダイコンで、種をまいてから1ヶ月前後

で収穫できます。プランターがなくても、横向きにカットしたペットボトルで栽培することもでき、ベランダでも、窓際など日当たりの良い室内でも育てることができます。ポイントは間引きと水やり。間引きは見た目がしっかりしたものを見落とさないでください。間引いた葉もサラダにしておいしく食べることができます。土からのぞく根元の直徑が2~3cmになったら収穫のサインです。



お楽しみは収穫と料理

家庭菜園は1か月から半年という単位で、植物を育てる喜びや達成感を味わうことができ、土や緑にふれることで心も癒されます。水やりや見守りなどが毎日のルーティーンとなり、生活リズムも整いやすくなります。自然と家で過ごす時間が充実したものになるのではないでしょうか。

そして、家族で、親子でいっしょに楽しめるのも大きな魅力です。種まきや植え付け、成長に合わせた手入れ、収穫、調理、いずれも家族みんなで盛り上がるイベントとなるでしょう。子どもにとっては新しい経験や発見の連続であり、親子のふれあいの時間になります。日々のお世話

でも子どもにできる作業はたくさんあるので、年齢に合わせてぜひ任せてみてください。植物という生命を育てる責任感、自然の恵みを食すことへの感謝なども意識できるようになります。

家庭菜園のお楽しみは収穫と調理。種や苗から大切に育てた野菜を収穫する時には、大きな喜びを感じるはずです。採れたての新鮮な野菜を使ってどんなメニューにするかを考えるのも幸せなひととき。家族みんなで作った野菜は食卓に彩りを添えてくれます。そして「おいしいね」と笑顔でいただく料理はどんな高級レストランよりも贅沢なものになることでしょう。

まずは、簡単な野菜から作り始め、栽培の楽しさやコツを覚えたら、他の野菜や果物にもどんどんチャレンジしてください。季節ごとの旬の作物を並行して栽培することで、一年を通して家庭菜園を楽しむことができます。



ワークスペースのある暮らし。 生産性の高いワークスペースを、 自宅につくろう。



新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う外出自粛により、在宅勤務が定着しつつあります。

その一方、ダイニングテーブルで仕事をするなど、快適な環境ではないケースも散見され、

家族との距離感を適度に保ちながら仕事に集中できる環境が求められています。

今回ご紹介する事例から、ライフスタイルにあった理想のワークスペースをイメージしてみませんか。

CASE 1

スキップフロアで繋がるワークスペース

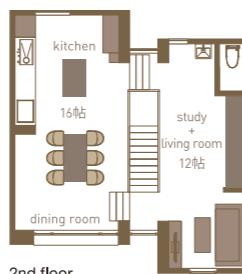
神戸の坂の上に計画された住まい。前面道路の高低差を活かして内部空間にも高低差を設けました。

建物の中心にガラスで包まれたクレバスと呼ばれる階段ホールがあり、空間を緩やかに区切れます。



photo:福澤昭嘉

ワークスペースは、リビングとダイニングキッチン、洗面スペースと一つの空間となっています。どの場所にいても視線が通り、コミュニケーションがとれるため、仕事をしながらも家族団欒が可能です。書斎は壁に向かって座るので比較的集中出来ますし、多くの本がインテリアとして空間を彩ります。クレバス沿いにパーソナルソファを置いて日の光をいっぱいに浴びながらリラックスして考え方をする空間もあります。



2nd floor

photo:福澤昭嘉

CASE 2

踊り場にあるワークスペース

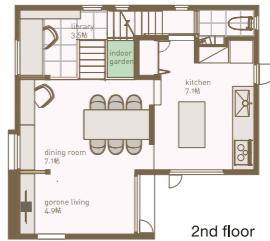
家族がそれぞれの時間を大切にすることをコンセプトとしました。

それぞれがしたいことを一つの空間でできるよう、ゆるやかに領域を区切ることで、さまざまな「居場所」をつくった住まいです。



photo:福澤昭嘉

階段の踊り場にワークスペースを設けました。二階にリビングダイニングキッチンがあり、三階にはゲストルームを兼ねたセカンドリビングがあります。ワークスペースを踊り場に配置する事で三階への心理的距離を短くし、使用頻度が上がるよう工夫しています。ワークスペースはご夫婦それぞれのスペースがあり、横並びですが段差がついているので集中できます。中二階のワークスペースには緑を飾るインナーガーデンがあり、仕事の合間の癒しともなります。



2nd floor

CASE 3

キッチン横のワークスペース

神戸の田園地帯に建つちいさな住まい。すぐ隣には大きな母屋があり、

独立しつつも互いの行き来が容易となるように工夫しています。



photo:福澤昭嘉

奥様がアクセサリーや小物のデザイナーで、家事をこなしながら製作活動が出来るようにワークスペースをキッチンのすぐ横に配置しました。5mもあるカウンターデスクは、子供達が横並びで勉強が出来るスペースも兼ねています。コンパクトな空間ならではの短い動線の便利さがそこにはあります。カウンター正面のオープンな壁面収納には本やアクセサリーの材料が収納され、空間を彩ります。棚の一部には窓が仕込まれており、そこから見える田園風景が癒しを与えてくれます。



1st floor

PROFILE



石 憲明氏

Noriaki Seki
株式会社seki.design
一級建築士

建築家として、[nLDK]だけでは語ることのできない、「住まいのカタチ」をご提案したいと考えています。便利な設備や、LDKの広さばかりが優先されてしまいがちですが、少し見方を変えてみませんか？ みなさんとそのご家族が、いちばん心地よいと感じられる「住まいのカタチ」。それを見つけ出すお手伝いができたなら、私たちも幸せに思います。

■経歴
1976: 兵庫県生まれ
1995: 甲南高校卒業
2001: 大阪大学大学院工学研究環境工学専攻
鳴海邦研研究室卒業
2005: 一級建築士事務所 seki.design設立
2012: 一級建築士事務所 株式会社seki.design設立

■受賞歴
2011: 神戸市都市デザイン賞／すまうら文庫
2016: グッドデザイン賞／クレバスハウス
2018: ファンタスティックオーダー・キッチングランプリ
／Branch Haus
2020: Best of Houzz
2020: Asia Pacific Property Awards 2020／クレバスハウス

「不安な時代」のマンション売却の?[ハテナ] 東急リバブルがお答えします。

Q 売却したいけど、コロナ感染のリスクが心配。 売却って色んな人の接触は避けられないんじゃ?

A 当社ではオンラインによる対応で極力人の接触を避け、安心してご売却の検討、
売却活動を進めていただける環境を整えております。

東急リバブルの「オンライン接客」



- CASE 01 営業担当とのお打ち合わせ
- CASE 02 不動産の室内をオンライン配信
- CASE 03 オンラインを活用して訪問せずに
ご売却査定

詳細は同封のリーフレットP1~2:のオンライン接客ページをご覧ください。

Q 店舗や従業員のコロナ対策は徹底しているの?

A 当社ではコロナウイルスの感染予防のため下記のような対策を徹底させていただいております。

東急リバブルの感染予防対策					
<input checked="" type="checkbox"/> 消毒液の増設と定期消毒の強化		<input checked="" type="checkbox"/> 勤務時間中も出退勤時もマスク着用を義務付け		<input checked="" type="checkbox"/> 店舗内の換気を定期的に実施	
<input checked="" type="checkbox"/> 手洗い・手指消毒を徹底し、必要に応じて手袋も着用		<input checked="" type="checkbox"/> 衛生面を考慮し、雑誌・新聞等の撤去		<input checked="" type="checkbox"/> 出勤時の体調チェック	
【店内接客時】					
<input checked="" type="checkbox"/> お客様へ「感染防止対策」へのご協力依頼		<input checked="" type="checkbox"/> 接客卓にアクリル板の仕切りを設置しソーシャルディスタンスを確保		<input checked="" type="checkbox"/> ご提供の飲み物はペットボトル等開栓可能なものへ変更	
【店外接客時】					
<input checked="" type="checkbox"/> 車移動中は、適宜換気の実施		<input checked="" type="checkbox"/> 車を使用した際は、車内清掃・消毒除菌を徹底		<input checked="" type="checkbox"/> 持参した簡易スリッパを着用	

*【お客様へ】ご来店時・物件ご案内時・ご自宅訪問時・オープンハウス時は健康状態の確認やマスク着用・手指消毒・ソーシャルディスタンス確保のご協力を願いいたします。

Q 先が見えない状況の今って、 マンション売却のタイミングとしてどうなの?

A 東急リバブルではご相談をいただいてから「すぐに売却」とオススメする訳ではありません。現在の市況、地域の市場動向、お客様のご要望等様々な状況を踏まえた上で、お客様の理想を叶えるために最適な売却タイミングをアドバイスさせていただきます。また、本冊子では現在の市況についてのコラムを掲載しておりますのでご参考ください。

現在の不動産市況については本冊子P3~P6をご参考ください。



Q 今の状況でも確実に売る方法は?

A 当社の「売却保証システム」をご活用いただくことで確実なご売却を実現いたします。

「売却保証システム」とは、「この日までに売却したい」とご希望されるお客様向けのサービスで、万が一物件の売却が進まない場合も、あらかじめお約束した価格で当社が購入させていただきます。(当社審査後)明確な資金計画を立てられるので、新居を購入したいけれど売却ないと買えないといったような買い替えのお悩みも解決できます。

**リバブル
売却
保証**
一定期間内での確実なご売却をご希望なら
売却保証システム

POINT 1 いつ?いくらで売れる?不安を解消!

●期日及び売却資金が決まっているので、買い替えの資金計画を確定できます。
●信頼のリバブルネットワークで一般市場での売却が見込めます。

POINT 2 利益還元制度があります!

●当社が購入し再販売し、利益がある場合は、お客様に還元します!
※税抜再販価額から当社経費を差し引いて利益が出た場合。

$$\text{利益} = \text{当社税抜再販価格} - (\text{当社購入価格} + \text{購入・再販費用})$$

※物件のエリアや築年数などの条件で、当社の審査によりご利用できない場合もございます。予めご了承ください。

Q 今売却のお願いをしても通常通り売却活動できるの?

A コロナ対策をしながらも通常通りチラシやwebへの掲載など購入希望者をしっかりと募ります。

ご相談に関しましては、同封の相談シートからお願ひいたします。オンラインによるご相談も承っております。

提携の不動産情報ポータルサイト

人気の高い大手サイトに物件情報を掲載し幅広く集客します。

□ PC □ スマートフォン □ タブレット



※ポータルサイトは各サイトの掲載基準により、掲載されない場合があります。

中古マンションライブラリー

全国80,000棟以上のマンションデータを公開中!!

現在多くのお客様が「売り出されたら教えて欲しい」登録をされています。当該マンションが販売された際は、すぐに登録されているお客様へメールで物件を紹介します。



新聞折込・ポスティング

購入希望者がいそうなエリアに幅広く告知



店頭パネル

店舗に来店されたお客様や店舗前を通るお客様に告知。

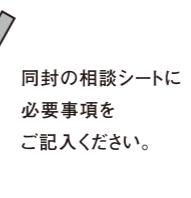


当社の売却活動に関してはコチラ
(<https://www.livable.co.jp/baikyaku/katsudo/>)

Q 相談だけでも対応してくれるの?

A 今すぐに売るわけじゃないけど、こんな時代だから売却も視野に入れておきたいという方はいらっしゃいます。もちろんそういったご相談もお気軽にご連絡ください。地域密着型でお付き合いしている東急リバブルだからこそ分かる地域特性などを踏まえた上でのアドバイスをさせていただきます。

ご相談に関しましては、同封の相談シートからお願ひいたします。オンラインによるご相談も承っております。



同封の相談シートに必要事項を記入ください。
→ 同封の返信用封筒に入れて投函してください。

いまでぐ・かんたん
マンション検索なら東急リバブルの
中古マンションライブラリー

※1 全国で分譲されたマンションデータ、**80,000棟以上**を公開中。

販売中物件の情報や無料の査定依頼、売却、賃貸のご相談も受け付けております。



The screenshot shows the homepage of the Toji Reerval website. At the top, there's a banner for the "Used Apartment Library". Below it, there's a search bar with placeholder text "検索方法を選択" and three search options: "沿線から探す", "エリアから探す", and "地図から探す". There's also a QR code for mobile access. The main search area has a blue button labeled "検索" with a hand cursor icon.

マンション売却・購入に役立つ情報が満載！

AIによる不動産価格推定サービス「HowMa(ハウマ)」を活用し、マンションの購入や売却の検討にあたって、AIによって推定された参考売買価格や賃料を参考情報として活用することができます。



無料会員サービス「Myリバブル」

ネット会員数 約**9.8万人**

AI相性診断

あなたと
物件の相性度がわかる

診断に答えると、あなたと物件の相性度が見られるようになります。相性度は「○%」で表示され、直感的でわかりやすく、より簡単にあなたに合った物件を探せます。

※相性度は購入用物件のみ表示されます。

メール配信サービス

新着物件メール

希望条件を設定していただくと、該当する新着物件や、物件の更新情報などをいち早くチェックできます。

おすすめ物件メール

あなたが閲覧した物件の傾向をAIが分析し、あなただけのおすすめ物件情報をお届けします。

※おすすめ物件メールは、週一回配信されます。

お知らせ通知

物件の最新情報をお知らせ

ご登録いただいた希望条件をもとに、価格変更された物件や、新着物件などをいち早くチェックできます。

カンタン会員登録は
こちらから



※1:2020年5月29日時点「売出したら教えてほしい」登録件数:80,167件 ※2:2019年10月1日現在

東急リバブルをご利用いただいた

お客様の声

当社では、不動産のご購入やご売却でお取引いただいたお客様に、

任意の満足度調査のアンケートを実施し、

サービスの向上に役立てています。そんなお客様のリアルな声をご紹介します。

また当社HPにお客様の声を公開していますので、不動産会社選びにぜひご活用ください。

お客様の声 01

大阪府豊中市のマンションをご売却 F様 2020年4月2日

最初から最後まで気持ちのよい取引となりました

他の不動産会社に相談に行ったところ、反応にぶく、売却自体を再検討する事態になりましたが、「もう一社相談してみよう」と出会ったのがリバブル担当者さんでした。思い入れある我が家売却につき、迷い・不安に耳を傾けて下さり、決心できました。販売開始後はトントン拍子に話が決まり、契約後もフォローアップ、最初から最後まで気持ちのよい取引となりました。ありがとうございました！

お客様の声 02

大阪府八尾市のマンションをご売却 N様 2020年4月21日

親切丁寧に教えて頂き感謝しております

この度は大変お世話になりました。何も知らないことばかりでしたが、親切丁寧に教えて頂きました。担当者様には、的確、迅速に進めて頂き、かなり早い期間で売買することができました。また、お約束した時間ぴったりに毎回来られたのには驚きました。些細なことですが、信頼を得る上で時間を守るということは大変重要なことだと思います。お仕事はもちろん、そのような振る舞いも確実にこなされていて、とても安心してお頼いすることができました。この度は本当にありがとうございました。

お客様の声 03

大阪府大阪市のマンションをご売却 T様 2020年4月3日

あんしん仲介保証が効いたと思います

物件は大阪でしたが関東在住のため、全国区のリバブルさんにお願いしました。決済日以外すべて遠隔でのやり取りでしたが、円滑に進めいただきました。短期間で契約できたのは、適切な売出価格の設定に加えて、あんしん仲介保証が効いたと思います。ありがとうございました。